

Duurzame beleggingsfondsen zouden een flinke impuls geven aan de mondiale watervoorziening. Grote beleggers hebben wel oren naar zulke 'green bonds' voor water maar ze zien ook nog veel belemmeringen. "Allereerst moet een reële prijs voor water worden betaald", zegt Piet Klop van pensioenbeheerder PGGM met een beheerd vermogen van € 200 mrd. In Nederland ziet hij goede kansen voor groene fondsen in de watertechnologie.



Piet Klop van pensioenbeheerder PGGM ziet groene financiering als impuls voor watervoorziening

‘Water moet prijs van schaars goed krijgen’

Door Jac van Tuijn

Diverse keren zat hij afgelopen jaar in een panel op grote internationale waterconferenties. Piet Klop, de waterdeskundige bij pensioenfondsheerder PGGM. Financiële experts als hij – met kennis van de internationale watersector – zijn op dit moment populair als sprekers. Anders dan in Nederland staat in het buitenland de financiering van de waterinfrastructuur sterk in de belangstelling. In veel landen staan waterbedrijven onder druk om hun diensten te verbeteren en uit te breiden, maar ze zitten gevangen in een vicieuze cirkel. Ze hebben geen geld om nieuwe voorzieningen aan te leggen. Een tariefsverhoging is geen optie want gebruikers willen eerst een betere dienstverlening zien en zijn pas dan bereid meer te betalen. Ook financiers houden de boot af. Die steken hun geld niet in waterbedrijven die niet goed renderen. Mondiaal gaapt er een financieel gat dat de aanleg van veel nieuwe watervoorzieningen in de weg staat. Dit financieringsvraagstuk raakt ook Nederland. Want als de waterbedrijven in de wereld lukt aan geld te komen voor nieuwe infrastructuur, zal wereldwijd het aantal waterprojecten sterk

toenemen en vergroot het de kansen voor de Nederlandse export van kennis en apparatuur.

Weinig belangstelling

Zo complex als het mondiale watervraagstuk is, zo eenvoudig is de oplossing die Piet Klop voorstaat: "De prijs voor water moet omhoog. Ik snap heel goed dat dit in arme landen niet zomaar kan. Maar er zijn allerlei manieren om arme mensen te compenseren." De oproep voor kostendekkende watertarieven klinkt op internationale waterconferenties steeds vaker.

"De prijs weerspiegelt niet de kosten of schaarste", legt Klop uit. "Voor andere grondstoffen geldt dat de prijs de schaarste reflecteert. Voor water zijn de prijzen laag en daardoor ook de service. Het ontbreken van een businessmodel verklaart het gebrek aan belangstelling van de gemiddelde belegger."

Volgens Klop ambiëren veel waterbedrijven een hoger serviceniveau, maar het ontbreekt hen aan geld om te investeren in betere voorzieningen. Daar komt nog bij dat alle aandacht is uitgegaan

naar de watervoorziening: “Er moet nog heel veel meer gebeuren als het gaat om de aanleg van riolering en waterzuivering.”

Nederland

“In de wereld gaat het vooral om waterschaarste”, legt Klop uit. “Daarom gaat die discussie over financiële risico's aan Nederland voorbij. Voor beleggers is de Nederlandse watersector goed te volgen. De sector is goed georganiseerd en de waterprijzen zijn een goede afspiegeling van de kosten. Samen met Denemarken doen zich in Nederland de minste waterproblemen voor”, aldus Klop die de ontwikkelingen op de voet volgt. “Toch betalen de burgers daar de hoofdprijs”, voegt hij er direct aan toe. Alle diensten opgeteld, betalen Nederlandse en Deense burgers het meeste voor hun waterrekeningen in de hele wereld. “Dus met de minste schaarste is water daar het duurst”, merkt hij op.

Wat in Nederland volgens Klop wel speelt is de vraag of meer publiek-private samenwerking nodig is. “Natuurlijk is het goed als overheid en financiële instellingen hun krachten bundelen en de financiële risico's delen. Het idee is goed, maar er is een keerzijde. Die private investeerders zijn uit op rendementen van 10% tot 15%. Terwijl het voor de overheid nog nooit zo goedkoop is geweest om aan geld te komen. De overheid kan al geld lenen voor 1% rente.” Een echte financiële prikkel voor meer pps-projecten ziet hij op dit moment dan ook niet.

Groene bonus

Internationaal volgt Klop nauwlettend de ontwikkelingen van groene fondsen. Zo ook de twee ‘green bonds’ (obligaties met een duurzaam oogmerk) door de Nederlandse Waterschapsbank, samen goed € 1,5 mrd. Beide uitgiften van waterobligaties dekken de hele investeringsbehoefte van de waterschappen. “Natuurlijk is het vooral nog cosmetisch. Dezelfde projecten zouden ook uit gewone obligaties gefinancierd kunnen worden”, erkent Klop, “maar beleggers zijn wel zeer geïnteresseerd in de groene bonus. Zonder dat ze zich hoeven te verdiepen in allerlei details, zijn ze verzekerd 2% tot 3% rente op obligaties die ze omwille van de risicospreiding van hun portefeuille toch moeten kopen.”

Klop is enthousiast over green bonds. Hij ziet dat groene fondsen een brug vormen van de grote beleggers naar kleine bedrijven die innovatieve oplossingen aanbieden. “Green bonds kunnen kleine technologiebedrijven makkelijker aan geld helpen. Blijft natuurlijk wel dat die bedrijven een goed businessplan moeten kunnen voorleggen.”

Zo beheert PGGM een vermogen van € 200 mrd euro bij zo'n 3000 bedrijven. “Wij zijn groot en degelijk, innovatieve bedrijven zijn meestal klein en opwindend. Daar zit een kloof tussen”, constateert Klop. “Wij worden van alle kanten aangespoord meer te beleggen in kleine innovatieve ondernemingen. Tegelijk worden we door de

toezichhouders gehouden aan allerlei regels die ons verplichten de risico's zo klein mogelijk en de kosten laag te houden. Dat maakt het voor ons ondoenlijk om kleine ondernemingen in de gaten te houden. Toch willen we graag beleggen in ondernemingen met innovatieve ideeën.”

Klop pleit daarom voor initiatieven die de financiële behoefte bundelen, groene fondsen kunnen daar een rol in vervullen. Verder wijst hij ook op de Nederlandse Investeringsinstelling (NLI). “Deze instelling is vorig jaar opgericht en heeft onlangs € 1 mrd beschikbaar gesteld voor grotere mkb-bedrijven. Voor projecten die op de wip zitten en waarvoor ondernemers niet bij een bank terecht kunnen, bieden dergelijke fondsen uitkomst.” ♦

Waterschapsbanken naar Nederlands voorbeeld

Afgelopen zomer vond in Addis Ababa, Ethiopië een financiële top plaats over de financiering van de VN Werelddoelen voor 2030, waaronder die voor water. De Nederlandse delegatie heeft daar onder leiding van dijkgraaf Gerhard Doornbos van Hoogheemraadschap Rijnland een presentie gehouden over de financiering van de regionale waterinfrastructuur door waterschappen en de rol van de Nederlandse Waterschapsbank. Er komt nu een haalbaarheidsonderzoek naar de oprichting van soortgelijke waterbanken in tien landen, waaronder Kenia. Door de steun van de Wereldbank en Unicef wordt zo'n bank veel interessanter voor lokale kapitaalmarkten. Met het aantrekken van kapitaal kunnen waterbedrijven investeren in betere voorzieningen.

Publiek of privaat?

In de watertarieven in veel landen wordt te weinig of geen rekening gehouden met de toekomstige investeringen om de voorzieningen te verbeteren of op peil te houden. Dat gat kan worden gedicht door hogere tarieven voor waterdiensten, meer belasting voor aanleggen van infrastructuur of extra investeringen in betere diensten waardoor meer gebruikers bereid zijn daarvoor te betalen.

De discussie spitst zich toe op de vraag of het gat gedicht moet worden door het slimmer heffen van belastingen (publieke lijn) of dat private investeerders gestimuleerd moeten worden in de watersector te beleggen (private lijn).